

市场消费潜力持续释放 多家汽车零部件企业预报好收成

证券时报记者 刘灿邦

继浙江世宝披露2023年上半年净利润大幅增长逾22倍后,8月21日晚间,又有几家汽车零部件企业披露的半年度业绩大幅增长。

从相关上市公司对于业绩变动的解释来看,汽车零部件行业的增长主要受益于汽车行业整体需求向好。这背后,也离不开鼓励汽车消费的政策支持。相关公司判断,下半年,汽车市场消费潜力将被进一步释放,汽车行业全年有望实现平稳增长;与此同时,汽车零部件企业也将迎来重大发展机遇。

多家零部件企业报喜

在8月21日晚间披露半年报的汽车零部件行业上市公司中,有两家公司净利润接近或实现了翻倍。

其中,祥鑫科技(002965)上半年实现营业收入24.51亿元,同比增长43.38%;净利润1.68亿元,同比增长121.2%;基本每股收益0.94元。中原内配(002448)实现营业收入14.52亿元,同比增长28.48%;净利润1.84亿元,同比增长96.32%;基本每股收益0.31元。

均胜电子(600699)则实现了扭亏为盈。具体来看,上半年公司实现营业收入约270.14亿元,同比增长17.86%;净利润约4.76亿元;基本每股收益0.35元。报告期内,公司汽车电子业务实现营业收入约83亿元,同比增长约24%;汽车安全业务实现营业收入约187亿元,同比增长约15%。

其他业绩增速较快的公司中,冠盛股份(605088)上半年实现营业收入约15.07亿元,同比增长9.37%;净利润约1.38亿元,同比增长33.53%;基本每股收益0.85元。公司是世界诸多大型汽车零部件销售公司的长期合作伙伴。报告期内,在地缘矛盾频发等多重国际背景下,均衡的全球业务分布,极大降低了公司风险,增加了收入的多元性以及可持续性。

亚太科技(002540)半年报显示,上半年公司实现营业收入30.2亿元,同比下降4.03%;净利润2.29亿元,同比增长24.17%;基本每股收益0.19元。公司拟每10股派发红利1.6元(含税)。

此前已披露半年报的浙江世宝(002703),上半年实现营业收入7.28亿元,同比增长31.39%;归母净利润1983.72万元,同比增长2218.41%;基本每股收益0.03元。

受益汽车行业需求提升

针对上半年业绩增长的原因,多家汽车零部件上市公司也在半年报中给出了解释。

浙江世宝称,报告期内,受益于汽车行业整体表现良好,公司液压循环球转向器及电动助力转向系统产品销售上升。同时,智能电动循环球转向器、智能电液循环球转向器、管柱、中间轴等新产品陆续开始量产,为公司带来新的收入来源。

2023年上半年,在促消费政策、轻



型车国六实施公告发布、新车型大量上市共同拉动下,中国汽车市场在经历过一季度促销政策切换和市场价格波动带来的影响后,市场需求逐步复苏,上半年累计实现较高增长。在浙江世宝看来,下半年,宏观经济的温和回暖逐渐向汽车市场传导,汽车市场消费潜力将被进一步释放,汽车行业全年有望实现平稳增长。

亚太科技表示,公司围绕战略目标,坚定发展信心,紧抓产业升级重构的时代机遇,持续深耕汽车尤其是新能源汽车热管理系统、轻量化系统市场,同时积极开发汽车零部件、工业热管理、航空等新兴领域业务;凭借在材料领域的深厚积淀和客户市场先发优势,通过加大研发投入,持续开展产品性能优化和应用创新,为客户提供从材料开发到部件制造的一体化综合服务。

谈及主要经营指标变动情况,亚太科技称,公司产品产销稳中有升,产品结构持续优化,同时产品主要原材料铝锭的月均价较上年同期下降超10%,致公司营业收入同比基本持平;公司产品结构持续向纵深发展,与下游汽车整车客户紧密贴合,其中深加工汽车零部件销量明显提升,同时公司整体产能、产能利用率稳步提升,致公司净利润同比增长。

中原内配提到,报告期内,国内宏观经济稳中向好,海外市场需求提升,尤其是国内重卡行业复苏明显。公司紧抓市场机遇,抢占市场份额,通过优化市场和产品结构,稳定老客户,拓展新客户等多种途径,公司气缸套、活塞

以及电控制器业务等产销量与上年同期相比均呈现较大幅度增长;同时,公司持续提高管理效率,提升技术工艺,强化精益生产,全面实施开源节流,降本增效,推动公司业绩稳步增长。

均胜电子则表示,近年来公司在做好现有核心客户业务的同时,重点瞄准智能新能源汽车渗透率持续提升、中国自主品牌及新势力品牌市占率提升的市场机会,积极发挥快速响应客户的本土化优势以及国内各超级工厂协同战略,加大对中国市场,特别是国内头部自主品牌和造车新势力的拓展力度。2023年上半年,公司新业务订单突破迅猛,全球累计新获订单全生命周期金额约422亿元,其中新能源汽车相关的新订单金额超300亿元,占比超70%。

汽车消费鼓励政策频出

汽车产业近期频频获得政策支持。

8月21日,商务部、国家发改委、金融监管总局发布的《关于推动商务信用体系建设高质量发展的指导意见》中就提出,推动金融机构与商贸流通企业开展合作,合理增加对消费者购买汽车、家电、家居等产品的消费信贷支持,持续优化利率和费用水平。鼓励商贸流通企业在风险可控的前提下,积极打造面向消费者的信用应用场景,向消费者提供先用后付、减免押金等灵活交易安排。

根据中汽协数据,2023年上半年中国市场汽车产销分别完成1324.8万

辆和1323.9万辆,同比分别增长9.3%和9.8%,其中乘用车产销分别完成1128.1万辆和1126.8万辆,同比分别增长8.1%和8.8%;新能源汽车产销分别完成378.8万辆和374.7万辆,同比分别增长42.4%和44.1%,销售渗透率进一步提升至28.3%;中国品牌乘用车实现销量598.6万辆,同比增长22.4%,市场份额达到53.1%,首次突破50%。

此外,国内市场还呈现出出口持续扩大的全球化发展趋势,2023年上半年汽车企业出口214万辆,同比增长75.7%。

均胜电子在半年报中专门提到政策支持对行业的影响,公司称,在促消费政策、轻型车国六实施公告发布、汽车促销活动、车企新车型大量上市等多重因素的共同推动下,上半年国内汽车行业产销量延续增长态势,并在结构上继续呈现新能源车渗透率提升、国内自主品牌快速发展、汽车出口持续扩大等特点。

均胜电子还提到,全球汽车行业的电动智能化变革持续推进,特别是中国汽车行业在智能化和电动化方面已经形成较强的竞争优势,中国汽车品牌与国际汽车品牌的合作和竞争也变得更加多元化。此外,《国家车联网产业标准体系建设指南(智能网联汽车)(2023版)》等一系列相关政策的出台,进一步推动智能驾驶相关标准的制定以及商业化落地,行业层面智能座舱及智能驾驶相关赛道的渗透率加速提升,从而给相关汽车零部件企业带来重大发展机遇。

依然实现了稳步前进,以贵州茅台为代表的多家白马公司营收和净利润水平处于稳步增长通道之中。因此,市场也应该用更全面的眼光看待白马股问题。尤其近期,包括韦尔股份、三安光电等相继开始采取稳股价措施。这既是对自我价值的认知外化,也有望给整个市场注入信心。

经济周期和产业周期的调整,是企业韧性的试金石。借助于每一轮淬炼,在低迷期修炼内功,往往是企业穿越周期的最有武器。可以肯定的是,伴随着A股市场改革和上市公司的持续高质量发展,白马公司穿越周期、行稳致远,将继续发挥重要的标杆作用。

当然,营收和利润失速者,只是A股白马阵列的一部分。多家白马公司

光伏产品出货量显著增长 通威股份上半年净利超132亿

证券时报记者 刘灿邦

在半年报披露前,围绕通威股份(600438),市场有诸多疑问与好奇,今年上半年,光伏产业链价格剧烈变动,价格因素对公司影响如何?电池技术迭代与产能安排如何?公司发力下游组件业务进展又怎么样?8月21日晚间通威股份披露的半年报给出了答案。

数据显示,上半年,通威股份实现营业收入740.7亿元,净利润132.7亿元,同比增速分别为22.75%和8.56%;扣非净利润为126.2亿元,同比增长1.02%。

硅料和电池产能有序扩张

分业务板块看,今年上半年,通威股份硅料及产业链业务实现营收154.26亿元,同比增长7.26%,饲料销量336.47万吨,同比增长4.06%。

光伏新能源业务无疑是市场关注焦点。针对硅料业务,通威股份指出,自2022年年底以来,随着高纯晶硅环节新增产能集中释放,供需关系逐步从紧缺转向宽松,产品价格大幅调整,迫使部分落后产能因成本压力停产检修甚至关停,部分在建产能也延期观望。

与跌价同步发生的是随着下游N型技术产能逐步投产,N/P硅料价差进一步拉大。通威股份称,公司顺应市场需求变化,快速提升N型硅料的市场供应,N型产品销量同比增长447%。报告期内,公司各生产基地均满负荷运行,实现高纯晶硅销量17.77万吨,同比增长64%,国内市占率达到30%左右,目前生产成本已降至4万元/吨以内。

产能方面,据半年报,永祥能源科技一期12万吨高纯晶硅项目已于今年8月进入试运行。同时,作为行业首个单体规模20万吨的云南通威二期项目于今年3月开工,包头20万吨高纯晶硅项目也在7月开工。此外,年内通威股份在包头市达茂旗和广元市苍溪县分别规划建设30万吨和40万吨工业硅项目,其中一期项目拟于2024年底前建成投产。

太阳能电池业务方面,上半年,行业产业链各环节积极扩产,电池环节因技术发展致使扩张速度与产能释放相对滞后,叠加上半年组件排产需求旺盛,市场供需相对偏紧,电池盈利能力同比提升。报告期内,通威股份电池满产满销,销量为35.87GW(含自用),同比增长65%。

通威股份特别提到,作为行业内率先实现TOPCon PECVD Poly技术规模化量产的电池龙头企业,目前TNC电池量产平均转换效率提升至25.7%(未叠加SE技术),良率超过98%。

产能规划方面,随着彭山太阳能电池一期16GW高效晶硅电池项目顺利下线,公司TNC电池产能规模达到25GW。此外,公司还规划了双流25GW TNC项目和眉山16GW TNC项目,预计将于2024年上半年建成投产,届时公司TNC电池产能规模将达到66GW。

通威股份也介绍了电池研发进展,TOPCon技术方面,公司顺利完成硼扩SE技术的开发,预计可实现TNC产品能效0.2%以上。公司THC中试线已完成双面纳米晶硅技术开发,当前最高转换效率已达到26.49%,210尺寸66版型组件功率达到743.68W(第三方认证),在硅片厚度减薄至110μm的条件下,量产良率可达97%以上。

此外,公司持续推动HJT产业化进程加快,也在背接触电池、钙钛矿/硅叠层电池等前沿技术领域取得积极进展。

上半年组件销量近9GW

去年下半年,通威股份正式宣布进军组件业务,2022年公司实现

组件销量7.94GW,跻身全球前十。2023年,公司定下了全年35GW的出货目标,如今时间过半,成绩如何?

半年报显示,自大力布局组件业务以来,通威股份围绕盐城、金堂、南通三大制造基地,加速推进组件先进产能建设,目前盐城25GW和金堂16GW高效组件项目已全面投产,公司组件年产能提升至55GW。公司还引入了高透玻璃、反光汇流条、十字贴膜、大尺寸SMBB矩形片等提效手段,借助产业链精细化管理经验,实现产品功率、可靠性处于行业领先水平。

市场端方面,基于自身光伏产业链品质、成本、规模等优势,结合全球各组件市场差异化业务形态,通威股份提供TPC、TNC、THC、薄片、多主栅等技术的组件产品,形成对国内外户用、工商业以及地面电站客户的全方位覆盖,满足客户对更高功率产品的差异化需求,上半年公司累计实现组件销量8.96GW。

通威股份表示,报告期内,公司抢抓国内风光大基地项目提速契机,充分利用自身产业链的品牌辐射力及制造优势,聚焦重点大客户开发,连续中标包括华润电力、三峡、中电建、国家能源集团等多个项目,累计中标容量超9GW。

在国内分布式市场,通威股份全面布局国内分销渠道网络,快速建立完整的平台客户体系,与正泰、阳光、创维等平台客户达成战略合作关系,实现市场份额显著提升。

海外市场方面,通威股份上半年继续聚焦欧洲、亚太、南美等目标市场,通过头部分销商合作、代理人模式推广、全球化团队打造等方式,加强渠道拓展,并采取媒体矩阵、展会广告、论坛宣讲等多种传播策略,全面加强通威组件品牌曝光,助力品牌影响力快速提升,完成超66GW海外框架订单签约。

值得一提的是,上半年光伏产业链成本快速下行,装机经济效益显著提升,通威股份积极推动具备成熟投资条件的“渔光一体”项目的建设,目前共有1GW项目处于在建状态中。截至报告期末,公司建成以“渔光一体”为主的光伏电站52座,累计装机并网规模3.7GW,上半年结算发电量22亿度,实现碳减排二氧化碳168万吨。

新增两笔投资计划

披露半年报的同时,通威股份宣布了两笔新的投资计划,公司拟与乐山市人民政府、乐山市五通桥区人民政府共同签署《16GW拉棒、16GW切片、16GW电池片项目投资协议》。同时,通威股份拟与乐山市人民政府、乐山市峨眉山市人民政府共同签署《16GW拉棒、16GW切片、16GW电池片项目投资协议》。

公告显示,上述前者项目地点为五通桥区新型工业基地光伏产业园,后者项目地点为峨眉山市投资经济开发区。两项项目预计投资总额均为约100亿元。其中,年产16GW拉棒切片项目投资总额约50亿元,年产16GW电池片项目投资总额约50亿元。

此外,两项目建设期也保持一致,且项目可分期实施。通威股份表示,在要素保障到位的情况下,项目力争2024年底建成投产,2025年底达产。若因市场环境政策等不可抗力原因影响上述进度的,经双方协商一致后,期限可相应提前或推迟。

谈及上述项目对公司的影响,通威股份称,上述两项目预计投资金额均为约100亿元,投资金额较大,公司将合理利用自有资金及金融机构贷款,统筹资金安排,确保项目顺利实施。根据项目建设期安排,预计项目不会对2023年营业收入及净利润构成重大影响。

不宜忽视白马股业绩失速下的闪光点

证券时报记者 王小伟

随着半年报业绩逐渐揭晓,部分行业龙头业绩出现下行。其中既包括金龙鱼等消费白马交出上市以来最差成绩单,还包括京东方、三安光电等制造业龙头的业绩失速,还有以南北稀土龙头为代表的上游产业,也出现较大幅度利润下滑。

拆解遭遇业绩波动的白马公司,部分与疫情防控政策转向有关,比如华大基因、金城医药等医药企业。部分是受到产业周期的影响,以三安光电为例,LED终端消费低迷和半导体产业去库存影响了公司上半年业绩,其中半导体产业因素还直接影响到韦尔股份等半年度财务表现。对于这些公司而言,要想摆脱下降通道,很大程度上依然要取决于行业景气度的企稳与回暖。

二级市场在强政策预期与弱现实数据的博弈中选择后者,不少公司股价都遭遇投资者用脚投票。继韦尔股份、金龙鱼等个股之后,8月21日盘中,上海机场股价出现闪崩,传言和业绩被视为主导短期走势的两大因素。

以金龙鱼等为代表的白马公司的股价下行,一方面有估值层面的原因。按照传统的PE估值体系,A股整体估值已属较低,但白马股的业绩下滑会影响现有的估值算法,且容易给市场带来“白马股靠不住,还能靠什么”的蔓延式猜想。

另一方面是资金层面的原因。过去几年中,众多白马股因其“健壮”的基本面得到机构资金追捧,抱团推动估值提升;一旦出现预期错配,在存量市场环境下,白马股就会受到冷落,甚至出现资金逃离“负反馈”。

仔细拆解这些业绩下滑公司的半年报,有一些亮点不容忽视。比如,白马公司整体研发投入依然处于持续增加通道。其中,三安光电聚焦化合物半导体创新,上半年研发投入同比增长11%;金龙鱼即便上半年净利润腰斩,毛利率也降至低点,但研发投入也提升12%。当然,在内生增长动力增强、促进科技成果转化、产业化水平提升等方面,这些主体还要继续推进。

同时,不少公司业绩调整的同时,也在谋求第二曲线。这既体现在金龙鱼今年发力央厨卡位预制菜赛道的战略调整,也体现在京东方加速“显示技术+物联网应用”的深度融合。这些动作有利于为上市公司增加和积蓄发展新动能。

当然,营收和利润失速者,只是A股白马阵列的一部分。多家白马公司



记者观察